

Den allergrößten Nutzen bei solchen kostspieligen Manipulationen hat aber das Sortiment, dem hauptsächlich — wir können das nachweisen — die Früchte der direkten Verleger-Reklame in den Schoß fallen. Und wir — und mit uns wohl alle Verleger — gönnen dem Sortiment diese mühelos in den Schoß gefallenen Früchte, die dann noch oft unter irgend einem Vorwand »gültigst mit 50 Prozent« bestellt werden, was wir ebenfalls nachweisen können, und die von uns — gutmütig genug — wenigstens noch mit einem erhöhten Varrabatt geliefert werden.

Warum nun diese Gehässigkeit immer und immer wieder von einer bestimmten Richtung aus dem Sortiment heraus gegen den schwer um seine Existenz kämpfenden Verlag, wenn dieser auch einmal ernten möchte, wo er mit Mühe und mit großen Unkosten gesät hat? Es ist nur gerecht und billig, wenn dem Verleger dabei auf Grund des § 3, Ziffer 5b selbst ein direkter Nutzen bleibt, mit dem er in besonders günstigen Fällen die Kosten decken kann, die ihm Adressen-Material, Porto usw. verursacht haben.

Es ist hinlänglich bekannt, daß das Sortiment an seiner nicht gerade glänzenden Lage selbst schuld ist! Die allermeisten Sortimententer sind eben keine Geschäftsleute, — und diese nur machen Geschäfte. Wir wollen gern eine Reihe von solchen Sortimententerfirmen nennen, die den »Handel mit Büchern« nicht aus »Idealismus« oder aus Nächstenliebe betreiben, sondern um des schönen Geldes und um des täglichen Brotes willen. Mit diesen Sortimententern verkehren die Verleger mit Vergnügen!

Solche Leute findet man aber nicht unter denen, die jene Kleinlichen, Gehässigkeit atmenden Artikelchen schreiben, von denen in den letzten Monaten die Seiten des Börsenblatts strotzen, jene Artikel, die immer und immer wieder den »Egoismus« und die »Rücksichtslosigkeit« der Verleger beleuchten sollen, die nur dazu da sind, um zwischen Verlag und Sortiment eine Entfremdung, eine ungesunde Spannung heraufzubeschwören.

Wenn die Verleger einmal erzählen wollten!! Von »Sortimententer-Rücksichtslosigkeiten« usw.! Die Spalten des Börsenblatts langten nicht aus. —

Dem Sortiment wird durch ein solches Vorgehen seitens einiger Führer nie geholfen werden, ebensowenig wie durch »Staatshilfe«, sondern allein durch eine gesteigerte geschäftliche Tätigkeit, die den Anforderungen unsrer neuen Zeit entspricht.

Möchten endlich die benannten Artikelchen, die durch die ganz unnötige Namensnennung von durchaus geachteten Firmen nur böses Blut machen, zu erscheinen aufhören und dafür solche erzieherischen Inhalts von volkswirtschaftlichem Wert beginnen! Ein schönes, fruchtbares Feld für die Tätigkeit berufener Führer aus dem Sortiment!

Berlin W. 30.

Verlag für Sprach- und Handelswissenschaft.  
S. Simon.

### Verleger-Rabatt.

(Vgl. Nr. 4, 7, 9, 10, 14, 17 d. Bl.)

Während jetzt mehrfach in den Spalten des Börsenblatts die allgemeine Erhöhung des Verlegerrabatts besprochen wird, erhielt ich vor einigen Tagen von einem meiner Kunden eine Bestellung auf 1 Freytag, Gesammelte Werke, 22 Bde., Halbfranz. Geb. M. 119.— ord.

»Endlich einmal ein Geschäft« — so sagte ich mir — »bei dem etwas Ordentliches verdient wird und das den schwer kämpfenden Sortimententer entschädigen muß für sehr viele kleine Bagatellen, an denen nicht nur nichts verdient, sondern noch zugefügt wird, wenn man als Provinz-Sortimententer alle die darauf verwendete Zeit, Mühe und Arbeit und Spesen ganz genau berechnet.« Aber meine Freude über das famose Geschäft schwand beim Einblick in den Katalog der Barsortimententer, der mich eines andern belehrte. Da steht's deutlich: 94 M. 75 J netto bar! Das sind also 20 Prozent, sage und schreibe ganze zwanzig Prozent (+ 45 J!) bei einem Luxuswerke, das doch verhältnismäßig selten verkauft wird. Dazu noch 2 M. 50 J für Porto (Eilfracht Leipzig—Tilsit wäre teurer; Güterfracht kommt als zu lange dauernd und weil ebenso teuer wie Post [da 30 Kilo Minimaltaxe] nicht in

Frage) und außerdem noch 2 Prozent Skonto und ein Vierteljahr Kredit (ich habe mehrere gute Kunden, denen ich bei Bezahlung der Vierteljahrsrechnung 2 Prozent abziehen muß, um sie nicht an die Konkurrenz zu verlieren)! Das ist ja ein ganz famoseres Geschäft, bei dem man ausrufen möchte: »O welche Lust, Sortimententer zu sein!«

Auf meine sofortige Reklamation bei der Firma S. Hirzel, Leipzig, erhielt ich folgenden Bescheid:

Auf Ihre Anfrage teile ich Ihnen mit, daß Freytags Werke ungebunden 75 M. ord., M. 56.25 netto kosten, also mit vollen 25% Rabatt geliefert werden. Der Preis der Einbände in Halbfranz ist M. 44.— ord., M. 38.50 netto. Daraus setzt sich der Gesamtpreis von M. 119.— ord., M. 94.75 netto zusammen.

Also, liebe Sortimententerseele, sei zufrieden; denn du erhältst ja volle 25% auf das broschiierte Exemplar! Daß das Publikum dergleichen Luxus-Werke lieber und meist nur in feinem Einbände kauft, das ist dein ganz spezielles Pech, für das doch der gute Verleger nicht verantwortlich gemacht werden kann. —

Doch Scherz beiseite, denn die Sache ist zu ernst, um humoristisch aufgefaßt und behandelt zu werden. Unsere Lage hier in der äußersten Nordostecke des Reichs bei den geradezu enormen Spesen (die uns förmlich erdrücken) ist sehr schwierig, so daß wir auf das Entgegenkommen aller Herren Verleger im weitesten Maße rechnen müssen, wenn wir bestehen und nicht zu Grunde gehen sollen. Aber betrübend ist es, wenn eine der ältesten und angesehensten Firmen des deutschen Buchhandels dieses Entgegenkommen ablehnt. Was nützen mir da die schönen Angebote von Firmen, deren Werke ich hier nicht absetzen kann, wenn das, was ich haben muß, mit so geringem Rabatt geliefert wird?!

Tilsit, 22. Januar 1908.

Max Bergens Buchhandlung,  
Inh. Louis Magath.

### Erwiderung.

Die Gesamtausgabe von Freytags Werken ist nahezu das einzige meiner Verlagswerke, für das auf den Einband noch nicht der volle Rabatt gewährt wird. Mit einem Male geht das nicht, weil ich dann entweder die Ordinärpreise der Einbände — die Halbfranzbände kosten mich selbst mehr als  $\frac{1}{4}$  des Verkaufspreises — erhöhen oder ihre Qualität verschlechtern müßte.

Der vorliegende Fall scheint mir aber nicht gerade beweiskräftig für das Thema »Sortimententer Leiden«. Die Firma Bergens genießt für die Bestellung einen Kredit von sechzehn Monaten, was bei den gegenwärtigen Diskontverhältnissen und dem Meßagio einem Extra-Rabatt von zirka 8 Prozent gleichkommt. Sie genießt diesen Kredit, obwohl sie sich seit Jahren so gut wie gar nicht für meinen Verlag, auch nicht für die populären und schönwissenschaftlichen Werke, verwandt hat und diese Beschränkung auf die Entgegennahme von Bestellungen eher den Gedanken nahegelegt hätte, die Rechnungslieferung einzustellen, aber sicher nicht besondere Vergünstigungen zu bewilligen.

Leipzig, den 27. Januar 1908.

S. Hirzel.

### »In lustiger Gesellschaft« — Nr. 6.—

(Vergl. Nr. 18 d. Bl.)

#### Erklärung.

Auf die Erwiderung der »Harmonie« G. m. b. H. in Berlin vom 20. d. M. (Börsenblatt Nr. 18) habe ich den Verein der Deutschen Musikalienhändler in Leipzig mit der weiteren Behandlung der Angelegenheit beauftragt und wird dieser das in Frage kommende Beweismaterial der »Harmonie« in den nächsten Tagen vorlegen lassen.

Es berührt doch etwas eigentümlich, daß es schon wieder die Gehilfen sind, die die Schleuderei »ohne Wissen und Willen« der Geschäftsleitung ausführen. Nach der Einsendung des Herrn Julius Hainauer in Breslau hätte ein derartiges »Versehen« unbedingt nicht wieder vorkommen dürfen. Es ist im höchsten Grade merkwürdig, wie solche Fälle in einem geordneten Betrieb überhaupt möglich sind.

Frankfurt a. M., den 27. Januar 1908.

E. A. André.